

# Inhalt

Kein Auftrag . . . . .	9
Der große Auftrag . . . . .	17

## Teil 1 Vor dem Auftrag

1. Kapitel: Kein Kontakt – kein Geschäft . . . . .	39
2. Kapitel: Wie Sie den Entscheider an die Strippe bekommen . . . . .	61
3. Kapitel: Das erste Mal . . . . .	81
4. Kapitel: Voll vertraut, ist halb gekauft . . . . .	103
5. Kapitel: Wer fragt, gewinnt . . . . .	115
6. Kapitel: Die Rettung kommt per Angebot . . . . .	139
7. Kapitel: Noch dranner bleiben . . . . .	159

## Teil 2 Nach dem Auftrag

8. Kapitel: Verstanden heißt gebunden . . . . .	175
9. Kapitel: Endlich eine Reklamation . . . . .	193
Selbstbehauptung für Verkäufer . . . . .	211
Zum Schluss . . . . .	229